CONTRATS DE VENTE

Optimiser vos négociations

2 JOURS, 14 HEURES

JURIDIQUE/RÉGLEMENTATION | CODE : LJU01

Objectifs de la formation

Bien connaître la structure du contrat pour en appréhender les clauses essentielles et mesurer les conséquences de toutes les modifications éventuelles

Identifier les risques et les opportunités contractuelles pour les anticiper dans votre préparation de la négociation

Sécuriser et pacifier la relation contractuelle

Optimiser la mise en œuvre du contrat tout au long de son exécution

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Directeurs et Responsables commerciaux, forces de ventes, Directeurs et Responsables comptes clés, Directeurs et Responsables des ventes, Responsables comptabilité clients, Directeurs administratif et financier

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Formation à jour de la loi Alimentation

Formation à jour de l'ordonnance du 10 février 2016 réformant la droit des contrats

JOUR 1

Accueil des participants

Maîtriser les composantes du contrat de vente de marchandises

- Les documents contractuels du contrat de vente de marchandise : les CGV, les CGA, les CPV, coopération commerciale, contrat cadre, contrat d'application, document unique, « plan d'affaire »
- Définition, utilité, primauté, validité
- Quel est l'apport de l'ordonnance du 10 février 2016 réformant le droit des contrats sur les CGA et les CGV
- La forme : obligation d'un écrit et/ou nécessité d'une preuve

Formation du contrat : quelles sont les règles à bien connaître

- La capacité juridique des parties / signataires « dûment habilités »
- L'objet du contrat : des contours à bien délimiter
- La cause du contrat ou la notion de contrepartie, réciprocité, proportionnalité
- Le consentement libre et éclairé non vicié par l'erreur, le dol ni la violence
- Un prix déterminé ou déterminable
- La sanction d'un contrat non valide ou l'arme de la nullité du contrat : définition et effets de la nullité du contrat ; intérêt : mettre fin à un contrat embarrassant

Déjeuner

Appréhender les clauses essentielles du contrat pour mener à bien vos négociations et les mettre en œuvre

Maîtriser les outils de fixation du prix pour faire varier son prix à son avantage en cours de contrat

- Fixe, ferme, définitif, variable, ajustable, indexé, renégociable, mise en œuvre de la clause de sauvegarde (loi Hamon) et obsolescence de la clause du client le plus favorisé

Bien préciser les modalités de paiement du prix

- Délais, computation des délais, taux des pénalités de retard, pénalité de recouvrement, facturation, pratiques abusives

Délimiter le transfert de propriété et le transfert des risques

- Définition, différence et enjeux de la détermination du moment des transferts : pourquoi le client veut toujours un transfert des risques différé et un transfert de propriété immédiat

Repérer les obligations essentielles et anticiper les effets de leur inexécution totale ou partielle

- Délais, conditionnement, palettisation, conformité
- Les conséquences de l'inexécution totale ou partielle de l'obligation
- Réparation en cas de dommage direct et/ou indirect
- Cumul avec des pénalités selon si la clause pénale est libératoire ou non
- La force majeure : définition et effets
- Clauses limitatives de responsabilité
- Clauses extensives de responsabilité qu'il faut repérer
- Clause résolutoire « de plein droit » : définition et effets
- Les vices cachés : définition, effets, délai d'action

Fin de journée

JOUR 2

Accueil des participants

Déterminer la durée du contrat et comprendre ses conséquences

- CDI ou CDD : que choisir
- Les outils pour renouveler un CDD : tacite reconduction, prorogation
- Comment sortir d'une relation d'affaire dans le cadre d'un CDD, d'un CDI et dans tous les cas

La résolution des litiges : comment agir et dans quelle situation ?

- Est-ce que je peux m'abstenir de payer en cas d'inexécution totale ou partielle d'une obligation
- La résolution amiable
- Le médiateur
- Le juge et le système judiciaire français

Déjeuner

Autorités commerciales : quel est leur rôle et comment les utiliser

- Quel rôle de la DGCCRF et « brigade LME »
- Rôle, pouvoir, procédure et sanctions : quels changements avec la loi Hamon
- La commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) : autorité et fonctionnement
- Les pratiques restrictives de concurrence, rupture brutale des relations commerciales établies, déséquilibre significatif

En cas de non-respect des prescriptions légales, quelles responsabilités civile, pénale et administrative ?

- De la société
- De son représentant légal
- Du salarié en tant que délégué de pouvoir
- Du salarié en tant que tel
- Le merchandising et la mise à disposition de personnel : attention au risque de prêt de main d'œuvre illicite et au délit de marchandage

Fin de journée

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son

(enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.